خدمت عالیہ میں گزارش ہے کہ ٹائنز نامی ایک عالمی کمپنی کے بارے میں شرعی فتویٰ درکار ہے کیونکہ آج کل ہر علاقے میں لوگ ان کے طریقہ علاج کو اپناتے ہوئے متاثر ہو کر دھڑا دھڑ شامل ہو رہے ہیں۔ براہ کرم کمپنی کا مکمل تعارف اور وضاحت ایک سینئر ڈسٹری بیوٹر کے وساطت سے خدمت میں مرسل ہے اور انکے فون نمبرز بھی موجود ہے اگر کسی جگہ کوئی بات مخفی ہو تو براہ کرم فون پر رابطہ فرما کر وضاحت طلب کی جیئے گا۔ حضرت مفتی صاحب یہ آپ کا عظیم احسان ہوگا دلائل واضحہ سے قرآن وحدیث کی روشنی میں جواب مرحمت فرما کر عنداللہ ماجور رہیں۔

المستفتی حمید اللہ خطیب فاروق اعظم مسجد شگئی سیدو شریف سوات

الجواب

ٹائنز کمپنی کا آغاز 1992 سے ہوا۔ 15 سال کے عرصے میں یہ کمپنی 200 ممالک میں کام کر رہی ہے جبکہ 105 ملکوں کے اندر قانونی طور پر رجسٹرڈ ہے کمپنی میں 3 کروڑ ڈسٹری بیوٹرز کام کر رہے ہیں کمپنی میں تقریباً 1000 سے زائد پراڈکٹس ہیں جس میں بیشتر بنیادی صحت کیلئے از حد ضروری ہے۔ جو کہ (TCM) فلسفے پر کام کر رہے ہیں جو کہ علاج بالغذاء بھی کہا جاتا ہے کمپنی سالانہ تحقیق پر ایک ارب اور 20 کروڑ روپے خرچ کر رہے ہیں کمپنی کے دنیا میں 6 بڑے پلانٹس کام کر رہے ہیں جو کہ ملائشیا، چین، امریکہ، جاپان، انڈونیشیا، ہانگ کانگ، جرمنی، آور انڈیا میں واقع ہیں۔ کمپنی کی ریسرچ اور تحقیقات اپنی ہے تمام پروڈکٹس کو نہ صرف 1S0,9001,9002,9003 کی سرٹیفیکیٹس حاصل ہیں بلکہ Food, Drugs Authority FDA ہے بھی رجسٹرڈ میں صحت کے علاوہ اب روزمرہ استعمال کی چیز بھی مارکیٹ کے نام سے متعارف کروا رہی ہیں کمپنی کی سالانہ سیل 30 کھرب روپے ہیں آور یہ دنیا کی پانچویں بڑی کمپنی ہیں اقوام متحدہ کا اعزازی ممبر شپ اور جھنڈا بھی کمپنی کو حاصل ہے اسکے علاوہ کمپنی کی اپنی یونیورسٹی اور 302 ایلیمنٹری کالجز چین میں واقع یونیورسٹی میں 12000 طلباء وطالبات زیر تعلیم ہے کمپنی کا پورے دنیا میں ٹرانسپورٹ کا عالمی نظام قائم ہیں۔ جبکہ دنیا کی بائیو انجینئرنگ ٹیکنالوجی بھی کمپنی کے پاس ہیں **کمپنی کی پروڈکٹس کی ضرورت** اس وقت دنیا میں مشینی دور چل رہا ہے انسان کو ناقص ہوا، پانی اور خوراک مل رہے ہے جبکہ ان چیزوں سے بیماریاں زیادہ ہو رہے ہے بیماریوں کی روک تھام کیلئے لوگ انگریزی ادویات کا استعمال کرتے ہیں جو کہ انسانی صحت کیلئے انتہائی تباہ کن ہیں ان میں بیشتر دو نمبر ہوتی ہے ٹائنز کے پاس معیاری فوڈ سپلمنٹ میں جسکی ثانی پوری دنیا میں نہیں ہے اسکے استعمال سے آنے والی بیماریوں کی روک تھام اور موجود بیماریوں سے نجات حاصل کرنے کیلئے جدید آلات ہمارے ہر کلینک میں موجود ہوتی ہے پاکستان میں گزشتہ پانچ سالوں میں ان پروڈکٹس کی استعمال سے ہزاروں لوگوں میں گزشتہ پانچ سالوں میں ان پروڈکٹس کی استعمال سے ہزاروں لوگوں کو شفاء مل چکی ہے اور بڑی تیزی کے ساتھ لوگ استعمال کر رہے ہیں کیونکہ یہ قدرتی جڑی بوٹیوں سے تیارہ کردہ ہوتی ہے اور کوئی ضمنی اثرات نہیں ہوتی۔

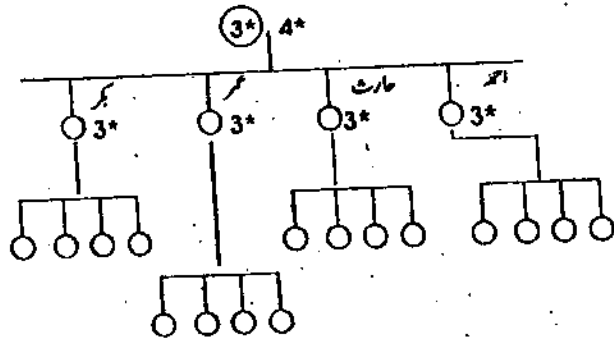
مارکیٹنگ کا طریقہ کار دنیا میں اس وقت دو قسم کی مارکیٹنگ چل رہے ہیں۔

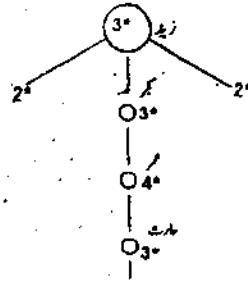
روایتی I) Traditional Marketing

براہ راست 2) Direct Saling

Tradiontal Marketing میں کمپنیاں بیشتر بجٹ Middlimen کو دیتی ہے جسمیں۔ ٹی۔ وی۔ اخبار سائن بورڈ۔ ڈسٹری بیوٹر تھوک فروش اور پرچون فروش شامل ہے جس کی وجہ دو 2 روپے کی چیز 12 روپے کی ہو جاتی ہے جسکی وجہ سے مالداروں کی جیبیں بھرتی رہتی ہے اور غریب کا خون نچوڑ دیا جاتا ہے۔

Driect seling اس نظام میں استعمال کنندہ براہ راست کمپنی سے اپنی ضرورت کی چیز اٹھاتا ہے اور اسکو استعمال کرتا ہے استعمال کے

اب زید اپنی ٹیم کے ساتھ مل کر کام کرتا ہے جس وجہ سے اُسکی مزید پروموشن ہوتی ہے۔

اب چار ڈسٹری بیوٹر نے مزید کام کیا لیکن یہ بات یاد رہے کہ جو نئے لوگ آئیں ہیں ان میں اوپر پانچوں لیڈرز کی محنت شامل ہے اب چونکہ نیچے چار لیڈران کی محنت زیادہ سے اِن کو 20% ملتا ہے اور اوپر زید کی محنت ذرا کم ہے لہٰذا اُسکو 4% کمیشن ملے گا۔ اس طرح Direct Commission زیادہ ہوتا ہے اور Indirect Commission کم ہوتا ہے۔

اس میں محنت کا ایک بڑا فلسفہ ہے اور وہ یہ ہے کہ اوپر والا شخص اگر کام نہ کریں اور نیچے والے کریں تو اوپر والا شخص کچھ بھی حاصل نہیں کرسکتا ہے۔

مثلاً

زید بکر سے 20% کمیشن لینے کا حق رکھتا ہے کیونکہ یہ Direct Commission ہے اور بکر پر اُس نے محنت کی تھی اب بکر عمر کو لاتا ہے اور عمر محنت سے *4 بن جاتا ہے اب بکر ایک ہی دفعہ عمر سے کمیشن لے گا۔ مگر زید کو کچھ بھی نہیں ملے گا کیونکہ زید محنت نہیں کرتا اگر زید دوسرے لائنوں پر محنت کرتا اور *5 ہو جاتا تو زید اپنے عہدے کی وجہ سے نیچے عمر کے *4 خریداری میں کمیشن کا حقدار بن جاتا لہٰذا کمپنی نے کمیشن کا ایک ایسا نظام وضع کیا ہے کہ اگر یہ لائن اور کروڑ لوگوں تک بھی پہنچ جائے تو اس لائن میں بالواسطہ اور بلاواسطہ صرف وہ لوگ کمیشن لیتے ہیں جو محنت کرتے ہیں اور نیچے والوں سے سنئر Senior ہوتے ہیں۔

اس نظام میں یہ خوبی بھی ہے کہ *5 کے عہدے پر پہنچنے کے بعد ہر ایک ڈسٹری بیوٹر کو ہر ماہ 3000 روپے کی لازمی ذاتی خریداری کرنی پڑتی ہے تاکہ وہ خود بھی پروڈکٹس استعمال کریں کیونکہ اگر خود استعمال نہ کریں اور دوسروں کو تعریفیں کریں تو یہ بھی جھوٹ کے زمرے میں شامل ہوگا پروڈکٹس کی انتخاب کیلئے اور مشورے کیلئے ہمارے ہر ایک سنٹر پر MBBS ڈاکٹر موجود ہوتا ہے اگر کسی ڈسٹری بیوٹر اپنے خاندان کی کسی مریض کا علاج کرنا ہوتا ہے تو ڈاکٹر کی فری خدمات موجود ہوتی ہے۔ الحمدللہ ہماری ہی پروڈکشن سے ایسے لاعلاج مریض جو لاکھوں روپے کر خرچ کرتے ہیں اور ٹھیک نہیں ہوتے وہ ہم سے رجوع کرتے ہیں جسمیں امراض قلب، فالج، دمہ، شوگر، ہیپاٹائٹس، ٹی بی، اور Neurology کے تمام Cases کے بے شمار رزلٹ عوام کے سامنے ہیں کمیشن کے علاوہ کمپنی مختلف اعزازات بھی دیتے ہیں۔ مثلاً موٹر گاڑیاں سمندری یا کس ہوائی جہاز اور بیرون ممالک میں مالکانہ حقوق پر گھر یہ اعزازات ہماری کمیشن کی ماہانہ کٹوتی سے ہوتی ہے اسکے علاوہ گورنمنٹ ہماری کمیشن میں سے 10% انکم ٹیکس بھی کاٹتی ہے جبکہ ہر پروڈکٹس کی Sale پر 15% جنرل سیل ٹیکس بھی کاٹتی ہے۔

بعد اگر اُسکو چیز اچھی لگے تو دوسرے کو بتاتا ہے جب دوسرا شخص وہی پروڈکٹ خریدتا ہے گویا کہ اُس کو وہی کمیشن دیتا ہے جو عام کمپنیاں ٹی وی اخبار کو دیتی ہے اس کمپنی میں مشہور کرنے کا ذریعہ استعمال کنندہ ہوتا ہے کیونکہ استعمال کنندہ ہی بہتر اشتہار کنندہ ہوتا ہے کیونکہ اُس نے وہ چیز استعمال کی ہوتی ہے اب اگر وہی شخص اس کو باقاعدہ بزنس کی صورت میں کرتا ہے تو پھر وہ اپنی ایک ٹیم بناتا ہے اور اُس ٹیم کی پیشہ ورانہ تربیت کرتا ہے اس تربیت کیلئے نہ صرف ملک کے دوردراز علاقوں میں جانا پڑتا ہے بلکہ بیرونی ممالک میں بھی تربیت کیلئے جاتے ہیں۔

ٹائنز انٹرنیشنل کا طریقہ کار بھی ڈائریکٹ سیلنگ ہیں اسمیں کوئی بھی شخص اپنی مرضی کا پروڈکٹس خریدتا ہے اور اُسے استعمال کرتا ہے عام مارکیٹ اور ہمارے ہاں فرق یہ ہے کہ اگر کوئی شخص عام کلینک سے علاج کرتا ہے تو وہ ڈاکٹر کو دوائی کے پیسے بھی دیتا ہے اور اگر ٹھیک ہو جائے۔

تو پھر اپنے دوستوں کو بھی مشورہ دیتا ہے کہ فلاں سے علاج کریں تو ڈاکٹر کو مزید بزنس دیتا ہے لیکن مذکورہ آدمی کو کچھ بھی نہیں ملا یہاں پر جب وہ کمپنی سے چیزیں خریدتا ہے تو اس کے ساتھ رجسٹریشن بھی کرتا ہے کمپنی رجسٹریشن کی 900 فیس لیتی ہے اور اسکے بدلے اُسے بزنس چلانے کیلئے مراعات دیتی ہے جس میں بزنس کٹ رسالہ جات کوڈ نمبر کارڈ 20% پر رعایتی خریداری کا حق اور قیمتی ٹریننگ فری ہوتی ہے جب اس شخص کو کوڈ نمبر ملتا ہے تو یہ کوڈ 200 ممالک میں استعمال ہوتا ہے اب اگر دنیا کے کسی کونے میں بھی کسی شخص کو پروڈکٹس متعارف کروائیں تو اس شخص کو کمیشن ملتا ہے کیونکہ یہ اُسکی ذاتی محنت کا نتیجہ تھا کمیشن اُس صورت میں ملتا ہے جب پروڈکٹس فروخت ہوا سکے بغیر ہر کسی کو کمیشن نہیں ملتا۔

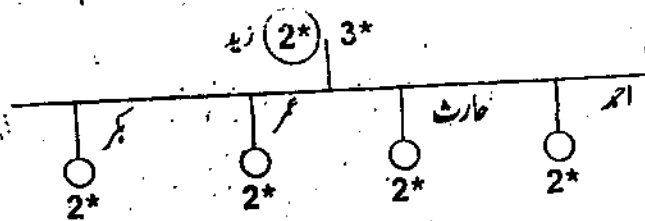
پروڈکٹس کی مقدار اور فروخت پر نمبر ملتے ہیں اور پروموشن ملتی ہے جسمیں بالواسطہ اور بلاواسطہ دونوں شامل ہیں۔ یہاں پر ہر شخص اپنی مرضی اور پسند کی چیز خریدتا ہے اور کسی Sponser کے ذریعے ہی سے اُسے پتہ چلتا ہے کیونکہ ہماری چیزیں عام مارکیٹ میں دستیاب نہیں ہوتی تا کہ عوام ہی کو زیادہ سے زیادہ فائدہ دیا جائے اور اشتہار بازی پر بے جا پیسے خرچ کرنے کی بجائے عوام الناس کو فائدہ مل سکے جسکی وجہ سے ملک میں غربت اور بے روزگاری کا خاتمہ بھی ہوگا اور صحت بھی اچھی ہوگی۔ ہمارے کمپنی کے اُصولوں کے مطابق لوگ ہماری پروڈکٹس استعمال کرتے ہیں اور صحت حاصل کرتے ہیں جبکہ دوسروں کو ان کی استعمال کی ترغیب دینے سے دولت حاصل ہوتی ہے۔

کمیشن کا طریقہ کار

کمپنی کے قانون کے مطابق جو شخص ہماری کمپنی سے 6000 روپے کی کوئی بھی خدیداری کرتا ہے اور ساتھ رجسٹریشن بھی کرتا ہے تو اُسکو ایک عہدہ بھی دیا جاتا ہے جسکو *2 ڈسٹری بیوٹر کہلاتا ہے اب اُس شخص کی مزید ٹریننگ ہوتی ہے کہ پروڈکٹس کو زیادہ سے زیادہ لوگوں کو متعارف کیا جا سکے اگر یہی شخص چند لوگوں کو پروڈکٹس متعارف کروائیں تو یہ اُسکی محنت ہے اور اسی محنت کی وجہ سے اُسے کمپنی کمیشن دیتی ہے یہ وہ کمیشن ہے جو دوسری کمپنیاں ٹی وی اخبار اور Middemen کو دیتی ہے۔

مثلاً

زید (*2) 3*

احمد	حارث	عمر	بکر
2*	2*	2*	2*

زید نے چار لوگوں کو پروڈکٹس متعارف کروائیں تو ان میں زید کو 20% کمیشن ملے گا یعنی ہر گروپ سے 5% اب زید ان چاروں کے ساتھ مل کر کام کرے گا دن رات ان کی تربیت کرے گا اس تربیت میں مندرجہ ذیل ٹریننگ شامل ہوتی ہے۔

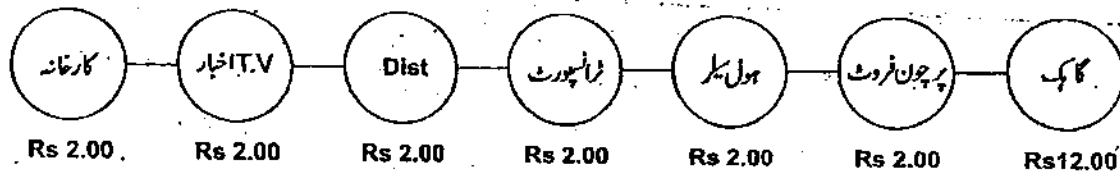
1) OPP, Tiens oppertunity mectig	1 1/2 گھنٹے
2) NDO, New Distributor Oriendtation	3 گھنٹے
3) BPT. Basic product traing	3 گھنٹے
4) ADVANCE Advance Traing	5 گھنٹے

سلسلہ سوال وجواب

سوال: کمپنی میں ممبر بننے کیلئے 900 روپے کیوں ضروری ہے؟

جواب: کمپنی اپنی پروڈکٹس Direct selling کے ذریعہ بیچتی ہے کمپنی کا مارکیٹنگ بجٹ 55% ہے اگر کمپنی Direct seling نہ کریں تو یہی پیسے اشتہارات کے نذر ہو جائینگے۔ اشتہار بازی سے بچنے کیلئے یہی پیسے عوام میں تقسیم ہوتے ہیں کیونکہ کمپنی اشتہار بازی نہیں کرتی جو شخص ہم سے پروڈکٹس کی خریداری کرتا ہے اُسے استعمال کرتا ہے اور دوسروں کو بتاتا بھی ہے تو کمپنی کی Sale ہوتی ہے اب یہی شخص کمپنی کیلئے Middle Man کی کردار ادا کرتا ہے جسکو السمسار بھی کہتے ہیں اب کمپنی میں صرف نام نہیں چلتے نام کے ساتھ کوڈ نمبر لازمی ہوتا ہے کیونکہ یہ کمپنی 200 ممالک میں کام کرتی ہے اگر رجسٹریشن اور کوڈ نمبر نہ ہو تو کمپنی کمیشن کس طرح اور کس کو بھیجے لہٰذا کمپنی رجسٹریشن کی 900 روپے اس لیے لیتی ہے کہ خریدار کو کمپنی کو سمجھنے کیلئے پورا موقع فراہم کریں۔ جسکی عوض کمپنی اُسے بزنس کٹ، CDs رسالہ جات کوڈ نمبر اور قیمتی کریڈٹ کارڈ و دیگر قومی آور بین الاقوامی تربیت دیتی ہے اسکے علاوہ یہ شخص کمپنی سے 20% ڈسکاونٹ پر کوئی بھی چیز لینے کا حقدار بنتا ہے اب اگر وہ اپنے دائرے کو وسیع کرنا چاہے تو کمپنی اُسے تمام تر سہولیات مہیا کرتی ہے اور یہ رجسٹریشن تاحیات ہوتی ہے اگر خدانخواستہ موت واقع ہو تو اُن کے وارثوں کو منتقل ہو جاتی ہے۔

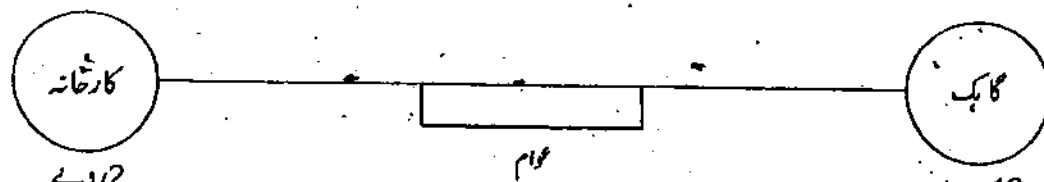
سوال: اگر ان پروڈکٹس کی افادیت اتنی ہی زیادہ ہوتی ہے تو سوائے کمپنی کے ممبران کے عام لوگوں کے پاس کیوں نہیں ہے جبکہ اس دور میں معمولی فائدے کی چیز بھی عام مارکیٹ میں دستیاب ہوتی ہے۔

جواب: جو چیزیں عام مارکیٹوں میں دستیاب ہوتی ہے وہ Treadidonal Marketing کی ہوتی ہے اُن چیزوں پر کمپنیاں کروڑوں روپے کے بے جا خرچے ڈال کر عوام الناس کے سامنے لاتی ہے کیونکہ ٹی وی۔ اخبارات، سائن بورڈ اور دوسرے ذرائع سے پتہ چلتا ہے کہ فلاں چیز مارکیٹ پہنچ گئی ہے مثلاً

کارخانہ میں 2 روپے کی چیز بنی اور گاہک تک پہنچتے پہنچتے 12 روپے کی ہوئی اب اتنے ہی ذرائع استعمال کرنے کے بعد عام مارکیٹ میں دستیاب ہو جانا کوئی تحیر یت کی بات نہیں یہ کسی نے نہیں سوچا کہ دو روپے کی چیز ہمیں کیوں 12 کی ملی یہ 10 روپے کہاں گئے کن کے جیبیں بھری کن غریبوں سے پیسے نکل کر کن مالداروں کی جیبیں بھر گئی۔

اگر ہم Pepsi کی مثال ہی تو یہ دو روپے کی ہے لیکن ہم عام دستیاب مارکیٹ میں 12 روپے کی استعمال کرتے ہیں Pepsi والے سالانہ T.V والوں کو 5 کروڑ روپے دیتے ہیں۔ TV والے فلم انڈسٹری کے فنکاروں (ملعونوں) کو بلا کر ناچ گانا کرتے ہیں اور بھاری رقم دیگر Pepsi کی قیمت ہیں شامل کرتے ہے مختلف کرکٹر صاحبان آ کر لاکھوں لے جاتے ہیں پھر آگے دیگر واسطے ملک کر تمام تر بوجھ غریب گاہک سے آپڑتا ہے Pepsi نے 80% مارکیٹنگ بجٹ صرف Middle Man پر خرچ کیا اسلئے اُن کی چیزیں عام مارکیٹ میں دستیاب ہیں۔

کارخانہ ——— گاہک

عوام

2 روپے

یہاں پر کارخانہ ہیں چیز دو روپے کی ہے لیکن گاہک کو پھر بھی 12 ہی کی ملے گی یہاں پر Middle Man کا بجٹ عوام کی جیب میں جا جاتا ہے کیونکہ ہماری چیزیں عام مارکیٹ میں دستیاب نہیں ہے کیونکہ ہم اشتہار بازی نہیں کرتے ہماری چیزوں کو Middle Man کی ضرورت نہیں عوام ہی کے ذریعے عوام کو پتہ چلتا ہے کہ فلاں چیز کہاں ہے تاکہ عوام ہی کو وہی کمیشن ملے جو Middle Man کو ملتا ہے۔

اس میں Sole Distributor استعمال کنندہ ہی کے پاس ہوتا ہے تاکہ استعمال کرنے کے بعد اگر وہ کسی کو بتائے کہ فلاں چیز فلاں جگہ ہے تو کمپنی Middle Man بجائے متعلقہ شخص کو کمیشن کا حق دیتی ہے عام مارکیٹ میں دستیاب کروانے کیلئے کمپنی تمام پیسے Middle Man پر خرچ کرتی جسکی وجہ سے عوام کمیشن سے محروم رہیں گے جس طرح Tradional مارکیٹ میں ذکر ہے۔

Tiens کمپنی نے اس مقصد کیلئے 55% بجٹ مختص کیا ہے اب یہ بجٹ استعمال کنندہ ہی کے جیب میں جائے گا۔

یہ کوئی نیا کام نہیں ہے جسکی وجہ سے لوگ پریشان ہو رہے ہیں ہم ہر وقت ڈاکٹروں کی ہوٹلوں کی سکولوں کی اور دیگر روزمرہ استعمال کی چیزوں کی مشہوریاں کرتے رہتے ہیں مگر ہمیں کچھ بھی نہیں ملتا جبکہ خریداری سے پہلے ایک دوسرے سے مشورہ بھی کرتے رہتے ہیں کس ڈاکٹر کے پاس جاؤں کونسا موبائل سیٹ لوں آور ہم مشورے دیتے رہتے ہے لیکن کمپنیوں اور ڈاکٹروں کو بزنس مل جاتا ہے اور ہم ادھورے رہ جاتے ہیں۔ اب اگر اتنا اچھا نظام کہ ہمارے باتوں کی وجہ سے لوگ Tiens کی چیزیں خریدتے ہیں اور Tiens ہمیں Middle Man کا درجہ دیتی جس سے عوام کی معیار زندگی بلند ہو تو پھر اعتراض کیوں؟ صرف System کو مکمل سمجھنے کی ضرورت ہے اور سمجھنے کیلئے کم از کم دو گھنٹے کی مطالعے کی ضرورت ہے۔

سوال نمبر 3: کمیشن میں ممبر اول کی کوئی محنت شامل نہیں ہوتی یہ کیسے جائز ہے؟

جواب: ممبر اول لیڈر کی حیثیت رکھتا ہے جب تک ممبر اول کام کرتا ہے اور ٹیم کو Motirate رکھیں۔ مختلف جگہوں پر جا کر ٹریننگ دیتا رہے دن اور رات محنت کریں تو ٹیم آگے چلتی ہے ورنہ رک جاتی ہے۔

Tiens میں اس وقت صرف پاکستان میں 60,000 لوگ کام کرتے ہیں اس میں صرف 8.3% لوگوں کو کمیشن ملتا ہے باقی 92% کو نہیں ملتا کیونکہ یہ لوگ دن رات کام نہیں کرتے ہیں۔

میرا نام سید طاہر شاہ ہے میں 8* ڈسٹری بیوٹر دو سال کمپنی میں ہو گئے 6000 ہزار لوگوں کا لیڈر ہوں 2 لاکھ روپے ماہانہ لیتا ہوں میں نے اس مشن کی خاطر 18 گریڈ کی نوکری آجکل چھوڑ دی ہے اور Full Time کر رہا ہوں اگر ایسی بات ہوتی تو 6000 لوگوں کے باوجود میں روزانہ سینکڑوں کلومیٹر سفر کیوں کرتا ہوں۔ گھر سے مہینوں اور ہفتوں گھر سے دور کیوں رہتا ہوں نماز عشا کے بعد لوگوں کو ٹریننگ میں بٹھا کر نماز فجر تک ساری رات محنت کیوں کرتا ہوں لوگ 8 گھنٹے محنت کرتے ہیں آور ہم 24 گھنٹے اپنے کام میں مصروف رہتے ہیں جتنا رینک اور عہدہ بڑھتا ہے تو ذمہ داریاں اور کام بڑھتا رہتا ہے اگر کسی کو شک ہو تو آکر میری شب و روز کا مطالعہ کر لیں کہ محنت کس کو کہتے ہیں؟ رزق حلال کیسے کمایا جاتا ہے؟ انشاءاللہ اس کا جواب عملی زندگی سے دوں گا۔

سوال نمبر 4: خواہ کسی خریدار کو ضرورت ہو یا نہ ہو خریدار صرف لالچ اور پیسے کی وجہ سے کمپنی میں شامل ہوتا ہے؟

جواب: ہم کسی کو مجبور نہیں کرتے جسکو ضرورت ہو وہ چیز لیتا ہے جسکو ضرورت نہ ہو تو وہ چیز نہیں خریدتا۔

اقوام متحدہ WHO کے مطابق اس وقت دنیا میں 25% لوگ صحت مند ہیں آور 75% لوگ بیمار ہیں ہم نے پاکستان کا سروے کیا ہے۔ جہاں ہر صرف 5% لوگ صحت مند پائے گئے اور 95% لوگ کسی نہ کسی عارضے میں مبتلا ہیں کیونکہ مندرجہ ذیل وجوہات کی وجہ سے لوگ بیمار ہوتے ہیں۔

۱) خراب پانی
۲) آلودہ ہوا
۳) ناقص خوراک
۴) ناقص بود و باش

آنے والے بیماریوں سے محفوظ رہیں۔

مثلاً ہم Clacium کی مثال لیتے ہے 109 بیماریاں Calsium کی کمی کی وجہ سے ہوتی ہے ہر انسان کو روزانہ 800 ملی گرام سے لیکر 1500 ملی گرام کیلشیم کی ضرورت ہے پاکستان ایک غریب ملک ہے یہاں روزانہ اتنی مقدار میں کیلشیم لوگ نہیں کھا سکتے جسکی وجہ سے اوسط زندگی 49 سال پر آگئی جبکہ جاپان اور دیگر مغربی ملکوں میں 80 تا 90 سال ہے اب اگر یہ کہا جائے کہ ضرورت نہیں ہے تو ایک بڑی حقیقت سے منہ موڑنے کی مترادف ہے اس وقت پاکستانی خواتین میں 3 کروڑ لوگ Asteoprocess کی موزی مرض میں مبتلا ہیں اور اسکی بڑی وجہ کیلشیم Calcium کا عدم استعمال یا بازاری Calcium کا استعمال جو کہ چونے کے پتھرے سے بنتی ہے اور گردوں میں پتھریاں بنانے کا ذمہ دار ہے Asteoprocens بیماری اس کیلشیم کی وجہ سے ہوتی ہے۔

ہماری H. Calcium No,1 منگولیاں کی گائے Zimbolotic کی ریڑھ کی ہڈی سے بنتی نے 90% خون میں جذب ہوتی ہے علمائے ملائیشیاء کے حلال سرٹیفیکیس کا حامل ہیں اور گردوں کو نقصان نہیں پہنچاتا۔ مزید علم کیلئے 3 گھنٹے لیکچر کی ضرورت ہے۔ یہ تو صرف ایک پروڈکٹس کی ضرورت ہے۔ علاوہ ازیں 1000 پروڈکٹس ہے اور اب تو روزمرہ استعمال کی چیزیں ٹوتھ پیسٹ تک سپر سٹور بن رہے ہیں جہاں ہر ہر شخص اپنی ضرورت کی چیز خریدے گا اور کمیشن Sponser کو ملتا رہے گا۔

سوال: کیا یہ سودی طریقہ نہیں ہے۔ ؟

جواب: سود تو یہ ہے کہ میں کسی کو پیسے دے دوں اور پھر بغیر کسی نقصان کیے ماہانہ سالانہ اُس سے اضافی رقم طلب کرتا رہوں یہ دنیا کا ایک حلال اور جائز کاروبار ہے۔

احل اللہ البیع وحرم الربوٰ

دنیا میں 32 کھرب سالانہ کا کاروبار ہو رہا ہے جب تک ایک شخص کمپنی کی پروڈکٹس استعمال نہیں کرے گا اور متعارف نہیں کروائے گا تو ایک پیسہ بھی نہیں ملتا ہے جب تک انسان اپنا قیمتی وقت اس کاروبار میں نہیں لگائے گا تو پیسہ نہیں ملے گا۔

الحمد اللہ ہماری سالانہ صرف Calciums 40 ارب روپے کی فروخت ہو رہی ہے اور کمپنی کے پروڈکٹس کی فروخت کرنے کا ذریعہ ہم ہی ہے ہم کام نہیں کریں گے تو پروڈکٹس فروخت نہیں ہوگی جب تک پروڈکٹس فروخت نہیں ہوگی تو کمیشن ملنا ناممکن ہے کمیشن اور آمدنی محنت کے بغیر نہیں ہوتی۔ سود اور کاروبار میں بڑا فرق ہے اگر کوئی آدمی یہ سمجھیں کہ 6000 روپے کی پروڈکٹس خرید کر چند لوگوں کو متعارف کروانے کے بعد گھر میں بیٹھ جاؤں گا اور کمیشن سے ہمیشہ کیلئے مستفید ہوں گا تو یہ اسکی بھول ہے اور دیکھیں کہ کون شخص ہے جو گھر میں ہو کہ سود لے رہا ہے یہ بات اُس وقت ہوگی جب بندہ System سے بے خبر ہو اور کسی کی سرسری بات سن کر حلت یا حرمت کا جواب صادر کریں یہ مناسب نہیں۔

سوال: کمپنی میں گاڑیاں، ہوائی جہاز اور سیاحتی دورے انعام کے زمرے سے خارج یہ بات بالکل بے بنیاد ہے پہلے تو ہمارے ہاں انعام کا کوئی Concept نہیں ہے یہ ہماری خون پسینے کی کمائی ہے ہمیں جو ماہانہ کمیشن ملتی ہے اُس میں کمپنی 7% کاٹتی رہتی ہے اور *8 عہدے کے بعد وہ جمع شدہ کمیشن ہمیں گاڑی، ہوائی جہاز اور امریکہ میں گھر دینے کی صورت میں دیتی ہے یہ ہمارے ہی پیسے ہوتے ہیں یہ کوئی انعام یا لاٹری نہیں ہے محنت کا فلسفہ ہے یہاں تک پہنچنے کیلئے ایک انسان کی چیلنجوں سے گزرتا ہے کبھی کبھی موت سے بھی کھیلنا پڑتا ہے۔ اگر کوئی محنت دیکھنا چاہتے تو ٹائنز کے سنیئر لیڈرز *8 آور اوپر والے ڈسٹری بیوٹرز سے پوچھیں کہ وہ اس مقام پر کیسے پہنچے؟

سوال: اس میں حلال اور حرام کا اختلاط ہے لہٰذا حرام ہے۔ (اسکا جواب تفصیل سے دیا جاچکا ہے)

جواب: اگر صرف ممبر سازی ہو اور پروڈکٹس نہ ہو یا استعمال نہ ہو یا ضرورت نہ ہو تو بلاشبہ حرام ہے Mony Gam جیسے کہ پہلے کمپنیاں آئی اور لوگوں کو ممبر بنایا اور عوام کو لوٹا۔

یہ وہ کمپنی نہیں ہے یہ پاکستان سے ڈگنا مالدار ہے اور پاکستان کو ہر مصیبت میں امداد دیتی ہے ہماری حکومت اس بات پر گواہ ہے اگر کسی صاحب کو مزید معلومات کی ضرورت ہو تو مندرج ذیل فون پر رابطہ کریں یا شرف ملاقات بخشوا کر رو برو مذاکرات کریں تا کہ حقیقت ظاہر ہو۔

واللہ اعلم

الجواب حامداً مصلیاً

استفتاء میں درج ٹائنز کمپنی کے طریقہ کار پر غور کیا گیا۔آجکل اس نوعیت کی بہت سے کمپنیاں ایسی آئی ہیں جو کم قیمت کی چیز بہت مہنگے داموں فروخت کرتی ہیں اور ساتھ ساتھ آگے ممبر بنا کر اس پر کمیشن دینے کی پیشکش کرتی ہیں لوگ کمیشن کے لالچ میں آ کر کم قیمت کی چیز مہنگے داموں خریدتے ہیں، جو شرعاً قمار یعنی جوئے ہی کی ایک شکل ہے۔

اگر ٹائنز کمپنی کی مصنوعات بھی ثمن مثل یعنی عام بازاری قیمت سے زیادہ پر فروخت کی جاتی ہیں تو یہ کاروبار بھی ناجائز ہے۔اگر اس کمپنی کی مصنوعات بازار میں دستیاب نہ ہوں جیسا کہ استفتاء سے معلوم ہوتا ہے تو پھر ثمن مثل معلوم کرنے کا طریقہ یہ ہے کہ اگر کوئی شخص یہ مصنوعات خریدنے کے بعد ان کو بازار میں فروخت کرے تو لوگ اسی قیمت میں لینے پر تیار ہو جائیں گے جس قیمت پر یہ اشیاء اس نے کمپنی سے خریدی ہیں یا نہیں؟ اگر لوگ اسی قیمت پر لیتے ہوں تو یہ علامت ہے کہ اس کی قیمت بازاری قیمت کے برابر ہے اور اگر لوگ اتنی قیمت دینے کے لئے تیار نہ ہوں تو یہ علامت ہے کہ اس کی قیمت بازاری قیمت سے زیادہ ہے۔اور یہ زیادہ قیمت داؤ پر لگی ہوئی ہے کیونکہ ممکن ہے کہ شخص ممبر نہ بنا سکے تو اس صورت میں اس کی دی ہوئی زائد رقم ڈوب جائیگی۔

اور اگر ٹائنز کمپنی کی مصنوعات کی قیمتیں عام بازاری قیمتوں کے برابر ہوں یا بہت معمولی فرق ہو تو پھر بھی اس کمپنی میں درج ذیل امور شرعی اعتبار سے قابل اشکال ہیں:

۱: مارکیٹنگ کرنے کے لئے نوسو روپے فیس وصول کی جاتی ہے۔اس کے بعد اس کو مارکیٹنگ کی اجازت دی جاتی ہے، یہ رقم بلاعوض ہے اور اس میں قمار کا پہلو پایا جاتا ہے، کیونکہ ممکن ہے کہ کوئی شخص کوئی ممبر نہ بنا سکے اور اس کے نوسو روپے ڈوب جائیں، اور یہ بھی ممکن ہے کہ بہت سے ممبر بنا کر بہت سی رقم کما لے۔

اور اس رقم کے عوض جو کٹ دیا جاتا ہے یا جو ٹریننگ دی جاتی ہے اس کا استعمال اس مارکیٹنگ کے علاوہ اور کہیں ممکن نہیں۔اگر کوئی شخص مارکیٹنگ نہ کر سکے تو اس کے لئے یہ تمام چیزیں بے کار ہیں۔اسلئے یہ ضروری ہے کہ اس شرط کو ختم کیا جائے۔

۲: کمیشن کا حقدار بننے کے لئے چار ممبر بنانا شرط ہے۔اگر کوئی شخص تین ممبر بنا لے اور چوتھا نہ بنا سکے تو اس کی محنت کا کوئی صلہ اس کو نہیں ملتا۔

شرعی اعتبار سے یہ جائز نہیں اس میں ایک تو کسی شخص کو محنت رائیگاں جاتی ہے، دوسرا یہ کہ اس میں اجرت وجود وعدم کے درمیان دائر ہے۔گویا اسطرح عقد ہوا کہ اگر چار ممبر بنائے تو اتنی اجرت ملیگی، اور چار سے کم ممبر بنائے تو کوئی اجرت نہیں ملیگی۔اور یہ درست نہیں، ہاں اگر یوں ہوتا کہ تین تک ممبر بنانے پر اجرت کم دی جاتی اور چار ممبر بنانے پر اجرت زیادہ ہوتی تو اس کی شرعاً گنجائش ہے۔

فی الهندية: لو قال إن خطته اليوم فبدرهم وإن خطته غدا فلا أجر لك فإن خاطه فی اليوم فله درهم وإن خاطه فی الغد فله أجر مثله لا يزاد علی درهم بالاجماع ۔ كذا فی محيط السرخسی ۔

فی المبسوط للسرخسی: وهذه فصول أحدها أن يقول إن خطته اليوم فلك درهم وإن خطته غدا فلا شیء لك وهو فاسد بالاتفاق ؛ لأن هذه مخاطرة ؛ فإنه شرط له علی نفسه درهما إن خاطه اليوم ولنفسه عليه العمل إن لم يخطه اليوم وهو صورة القمار فكان فاسدا ولأنه يصير تقدير كلامه كأنه قال : لك أجر درهم علی خياطتك أو لا شیء ولو قال ذلك كان العقد فاسدا وكان له أجر مثله لا يجاوز درهما فهذا مثله

والفصل الثانی أن يقول إن خطت خياطة رومية فلك درهم وإن خطته خياطة فارسية فلك نصف درهم أو يقول إن خطته قباء فلك درهم وإن خطته قميصا فلك نصف درهم فعلى قول أبی حنيفة رحمه الله الأول العقد فاسد كله وهو قول زفر والشافعی رحمهما الله وهو القياس ثم رجع ابو حنيفة فقال الشرطان جائزان وهو قول أبی يوسف ومحمد وجه قوله الأول : أن العقد عليه مجهول عند العقد والبدل مجهول وجهالة أحدهما فی المعارضة تكون مفسدة للعقد فجهالتهما أولى كما لو قال : بعت منك هذا العبد بألف درهم أو هذه الجارية بمائة دينار أو زوجتك أمتی هذه بمائة درهم أو ابنتی هذه بمائة دينار فقال : قبلت كان باطلا وهذا ؛ لأن عقد الإجارة يلزم بنفسه وإذا لم يعين عليه نوعا من العمل عند العقد لا يدری بماذا يطالبه فكان العقد فاسدا ووجه قوله الآخر أنه خيره بين نوعين من العمل كل واحد منهما معلوم فی نفسه والبدل بمقابلة كل واحد منهما مسمى معلوم فيجوز العقد كما لو اشترى ثوبين على ان له الخيار يأخذ أيهما شاء ويرد الآخر وسمى لكل واحد منهما ثمنا وهذا ؛ لأن الأجر لا يجب بنفس العقد وإنما يجب بالعمل وعند العمل ما يلزمه من البدل معلوم وكذلك عقد الإجارة فی حق المعقود عليه كالمضاف وإنما ينعقد عند إقامة العمل وعند ذلك لا جهالة فی المعقود عليه بخلاف النكاح والبيع فالعقد هناك ينعقد لازما فی الحال والبدل يستحق بنفس العقد فإذا لم يكن معلوما عند العقد كان العقد فاسدا

والفصل الثالث ان يقول إن خطته اليوم فلك درهم وإن خطته غدا فلك نصف درهم فعند أبی حنيفة رحمه الله الشرط الأول جائز والثانی فاسد وعندهما الشرطان جائزان.

۳: کسی ممبر کے فائیو اسٹار بننے کے بعد کمیشن حاصل کرنے کیلئے یہ شرط ہے کہ وہ ممبر خود تین ہزار کی خریداری کرے۔ یہ شرط فاسد ہے۔ اس شرط کو ختم کرنا ضروری ہے۔ اسیطرح نیچے والے ممبر کا زیادہ اسٹار والا ہونے کی وجہ سے اوپر والے ممبر کو کمیشن سے بالکلیہ محروم کرنا اس کی محنت کو ضائع کرنا ہے جو جائز نہیں۔ اسلئے اس شرط کو ختم کرنا لازم ہے۔

لہذا ان ترمیمات کو قبول کر کے نیا طریقہ کار وضع کیا جائے جس میں درج بالا امور کا خیال رکھا گیا ہو اس کے بعد دوبارہ ہمارے ہاں سے سوال کیا جائے تو اس نئے طریقہ کار پر غور کر کے جواب دیا جائیگا۔ واللہ اعلم بالصواب

(سید حسین احمد)

دار الافتاء دار العلوم کراچی

الجواب صحیح
بندہ محمد تقی عثمانی عفی عنہ
دار الافتاء دار العلوم کراچی
۱۹-۱۱-۱۴۲۶ھ

الجواب صحیح
احقر محمود اشرف غفر اللہ
۱۴۲۶ھ

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

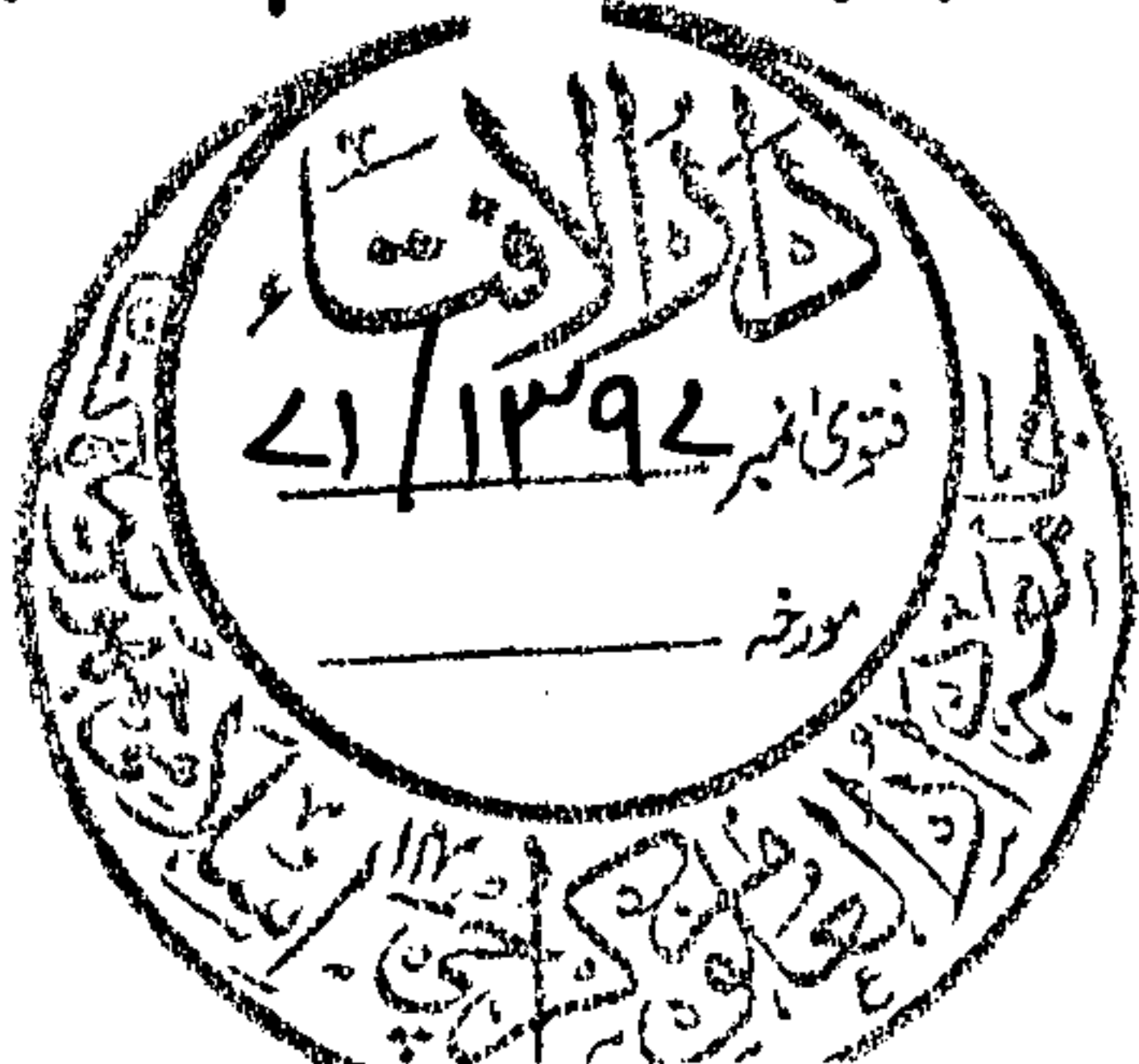
ٹائنز اور گولڈ مائن انٹرنیشنل کمپنیوں کے بارے میں جاری ہونے والے فتویٰ کے حوالہ سے ایک ضروری وضاحت

☆...... دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی سے ملٹی لیول مارکیٹنگ کے طریقۂ کار پر کام کرنے والی ''ٹائنز'' نامی کمپنی کے کاروبار کے بارے میں ناجائز ہونے کا فتویٰ جاری ہو چکا ہے، جس کا فتویٰ نمبر (۱۱۱۵/۳۷) ہے، اور اس فتویٰ میں عوام الناس کو متعلقہ کاروبار میں شرکت سے منع کیا گیا ہے، تاہم کچھ عرصہ قبل دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی کو ایک تحریر ایسی موصول ہوئی ہے کہ جس میں مذکورہ کمپنی کے کاروبار کو جائز قرار دیا گیا ہے، اور اس جواب پر دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی کی مہر بھی نظر آرہی ہے، جس سے یہ شبہ ہوتا ہے کہ یہ دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی کا فتویٰ ہے، حالانکہ یہ بالکل غلط اور جھوٹ ہے، کیونکہ اس تحریر پر نہ تاریخ ہے نہ فتویٰ نمبر، نہ مفتی کا نام نہ تصدیق کرنے والے حضرات کے دستخط، حالانکہ جامعہ دارالعلوم کراچی کے دارالافتاء سے جاری ہونے والے ہر فتویٰ پر یہ سب چیزیں موجود ہوتی ہیں۔

اب اس اعلان کے ذریعہ عوام الناس کو مطلع کیا جاتا ہے کہ مذکورہ تحریر دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی سے جاری نہیں کی گئی اور نہ اس جعلی مہر والے فتویٰ کا دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی سے کوئی تعلق ہے، غلط بیانی اور جعل سازی کر کے اس کو دارالافتاء کی طرف منسوب کیا گیا ہے، جو کہ دھوکہ دہی اور جھوٹ ہے، مذکورہ کمپنی کے کاروبار سے متعلق اب بھی دارالافتاء کا اصل مؤقف ناجائز ہونے کا ہی ہے، اور مزید وضاحت کے لئے دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی سے اصل فتویٰ حاصل کیا جا سکتا ہے۔

☆......اسی طرح ایک اور کمپنی ''گولڈ مائن انٹرنیشنل (GMI)'' کے نام سے ملٹی لیول مارکیٹنگ کے طریقۂ کار پر کام کر رہی ہے، اس کمپنی کے کاروبار سے متعلق بھی حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم کی تصدیق کے ساتھ دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی سے ناجائز ہونے کا فتویٰ جاری ہو چکا ہے، جس کا فتویٰ نمبر (۱۱۱۷/۷۰) ہے، اس کے باوجود بعض افراد نے حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم کی طرف تحریری طور پر یہ بات منسوب کی ہوئی ہے کہ حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم نے مذکورہ کمپنی کے کاروبار کو اب جائز قرار دیدیا ہے، جبکہ یہ بھی حقیقت کے خلاف ہے۔

(جاری ہے)۔۔۔۔

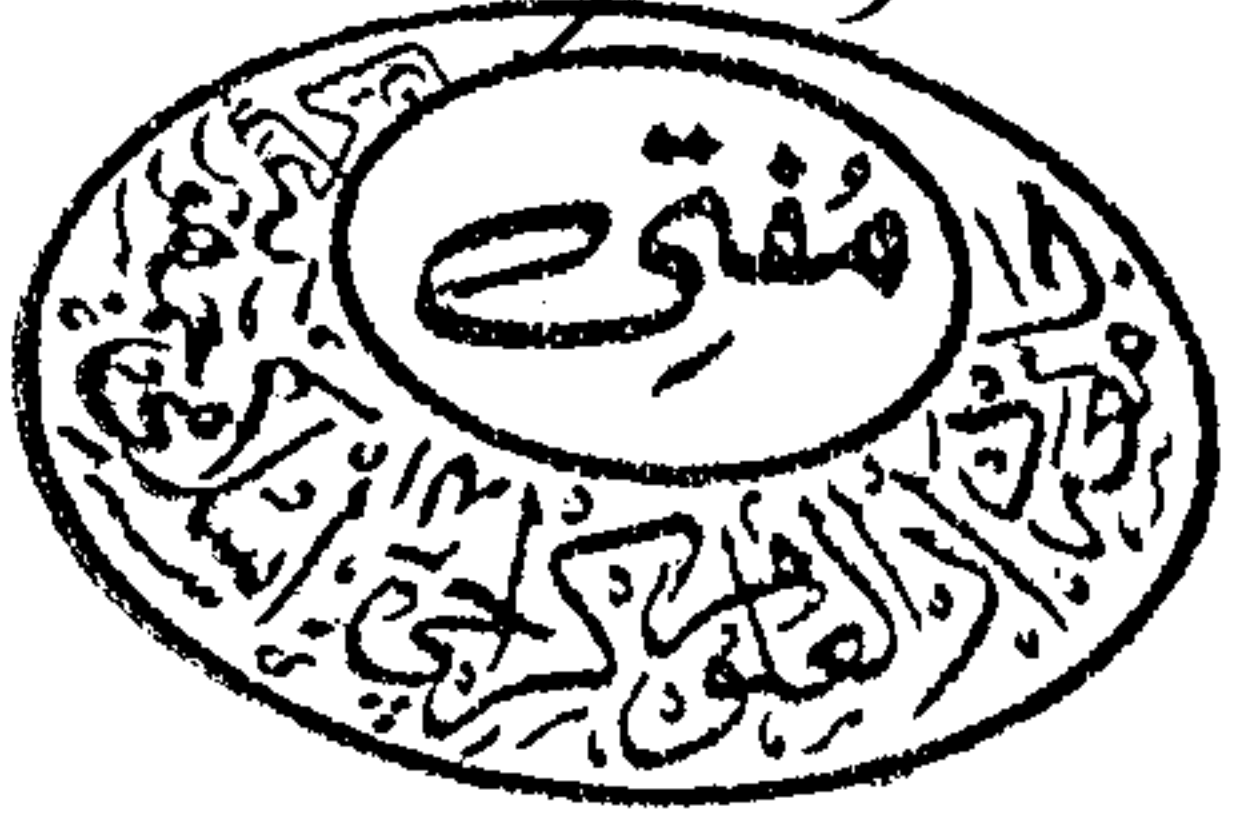
دارالافتاء
فتویٰ نمبر ۱۳۹۷/۷۱
مورخہ ______

اس کے بارے میں بھی عوام الناس کو مطلع کیا جاتا ہے کہ حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم نے مذکورہ کمپنی کے عدمِ جواز کے فتویٰ سے رجوع نہیں کیا، حضرت مدظلہم کی طرف مذکورہ کاروبار کو جائز قرار دینے کی نسبت کرنا سراسر غلط بیانی اور دھوکہ دہی ہے، حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم اور دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی کا اصل مؤقف مذکورہ کمپنی کے کاروبار سے متعلق ناجائز ہونے کا ہی ہے، لہذا جو لوگ یہ تحریر پھیلا رہے ہیں ان کو بھی آگاہ کیا جاتا ہے کہ وہ غلط بیانی اور دھوکہ دہی سے اجتناب کریں ورنہ دارالافتاء ایسے افراد کے خلاف قانونی چارہ جوئی کا حق رکھتا ہے۔

تحریر: ابراہیم عیسیٰ

محمد طلحہ اقبال

دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

۶/ذی الحجہ ۱۴۳۲ھ

۳/نومبر ۲۰۱۱ء

محترمی و مکرمی السلام وعلیکم ورحمۃ اللہ

عرض ہے کہ ہم نے TIENS کمپنی کے کام کرنے کے طریقہ کار کے بارے میں جناب کی رائے یعنی اس کی شرعی حیثیت کے بارے آپ سے پوچھا تھا اور اس سوال کے ساتھ کچھ معلومات بھی جناب کے گوش گزار کی تھیں۔ آپکی طرف جو جواب موصول ہوا وہ تقریباً (4) چار سال پرانی تاریخ کی مہر کے ساتھ ہے۔ یعنی اس سوال پر کسی پرانے سائل کو دیا گیا جواب ہی ارسال کیا گیا ہے۔

آپکی طرف سے جو اشکال بتائے گئے ہیں ان کا پس منظر واضح کرنے سے پہلے میں TIENS کمپنی اور اس کی حیثیت اور کام کا طریقہ یعنی (NET WORK MARKETING) نیٹ ورک مارکیٹنگ کے بارے میں کچھ وضاحت کرنا چاہوں گا۔ (NET WORK MARKETING) پچھلے ساٹھ (60) سالوں سے پوری دنیا کے بے حد مقبول ہوتا ہوا ایسا طریقہ کار جس میں متوسط اور غریب طبقے سے تعلق رکھنے والے لوگ محنت کر کے بڑی آسانی کے ساتھ اپنے تعلیمی معیار اور معاشی حالات کو بہتر بنا رہے ہیں۔ ایک سروے کے مطابق (DEVELOPED COUNTRIES) ترقی یافتہ ممالک کے اندر ہر نواں (9th) شخص NET WORK MARKETING (NWM) سے وابستہ ہے پوری دنیا میں 58 ممالک نے اس طریقہ کار یعنی (NWM) کو CONTROLE کرنے اور اس کی قانونی حیثیت کو واضح کرنے کے لیے اپنے ممالک کے اندر ادارے بنائے ہیں یعنی DIRECT SELLING ASSOCIATION (DSA) بنائی ہیں اور ان تمام اداروں کو بین الاقوامی طور پر REGULATE کرنے کے لیے

(نوٹ:۔ معاشیات میں اس طریقہ کار کے مختلف نام ہیں مثلاً

(1.Net Work Marketing, 2.Direct Selling, 3.Referal Marketing, 4.Viral Marketing)

اور بین الاقوامی طور پر کام کرنے والی کمپنیوں کو Regulate کرنے کے لیے ایک ادارہ ہے جسے (WFDSA) یعنی World Fedration of Direct Selling Association کہتے ہیں۔ جس کے بہت سارے مقاصد میں ایک Customer Rights کو تحفظ دینا بھی ہے۔ اس وقت دنیا میں (200) دوسو سے زیادہ کمپنیاں WFDSA سے Registered ہیں۔ صرف امریکہ میں پچھلے 25 سالوں میں 5 لاکھ سے زیادہ لوگ کروڑ پتی بنے ہیں جس کا اعتراف (Bil Clinton) سابقہ امریکی صدر نے NWM کمپنیوں کے عہدیداروں کے اعزاز میں دیے گئے ایک عشائیے میں بھی کیا ہے۔

جناب عالی TIENS اس وقت دنیا میں سب سے زیادہ ترقی کرتی ہوئی NWM کمپنی ہے جسے قائم ہوئے 19 سال ہو چکے ہیں اور 17 سالوں سے یہ NWM کے طریقہ کار پر کام کر رہی ہے۔ اور اس وقت دنیا کی تیسری بڑی کمپنی ہے۔ TIENS اس وقت بین الاقوامی طور پر 58 (DSA) سے اور WFDSA سے بھی رجسٹرڈ ہے بلکہ WFDSA کے Platinam Sponsors میں سے ہے جبکہ اپنی Products کے اعتبار سے دنیا کے بڑے بڑے Health Care اداروں سے رجسٹرڈ ہے مثلاً

1- US FDA = United States Foods and Drugs Administration
2- CE = Council of Europ
3- GMP = Good Manufacturing Practice
4- HACCP = Hazards Analysis & Critical Control Point
5- ISO = International Standards Organization
6- CQC = CHINE Quality Certificate

یہ ان اداروں میں سے چند کے نام ہیں جو TIENS کی Products کو Certify کرتے ہیں۔ اس کے علاوہ TIENS اقوام متحدہ کی Official Supplier ہونے کے ساتھ ساتھ وہ واحد Company ہے جو UNO کی Honorary Member بھی ہے TIENS کمپنی کا تھوڑا سا تعارف پیش کرنے کے بعد میں جناب کے مراسلے کا جائزہ آپ کے سامنے پیش کرتا ہوں اگر آپ نے

TIENS کمپنی اور اس کے طریقہ کار پر غور کیا ہوتا تو جو اشکال آپ نے لکھے ہیں ان میں کوئی بھی پیدا نہ ہوتا مثلاً۔

پاکستان کے اندر کام کرنے والی NWM کمپنیوں میں Leagle Companies کی تعداد اب تک صرف تین ہے جن میں TIENS سب سے بڑی کمپنی ہے جو قانونی طور پر بھی پاکستان کے اداروں سے Registered ہے مثلاً

1- CBR = Centeral Bord of Revenue
2- SECP = Securities & Exchange Commission of PAK
3- Chamber of Commerce & Industries Islamabad, Multan & Karachi
4- Pakistan Ministry of Health

آپ کو جو اشکال پیدا ہوا وہ پاکستان کے اندر کام کرنے والی وہ ناجائز کمپنیاں ہیں جن کا طریقہ کار ممبر سازی کرنے پر Commission دینا ہوتا ہے۔ ان کمپنیوں کو Money Game کہا جاتا ہے۔ جبکہ TIENS تو 100% بزنس والیم Business Voleum پر Commission دیتی ہے۔

TIENS کمپنی کی Products عالمی معیار کی اور عالمی معیار کے اداروں سے Certified ہیں جن کا ذکر پہلے گزر چکا ہے۔ TIENS کمپنی کی مصنوعات کی قیمتوں کو پرکھنے کا جو طریقہ کار آپ نے درج کیا ہے وہ حقیقی نہیں ہے۔ حقیقی طریقہ یہ ہے کہ TIENS کی بہت ساری ایسی مصنوعات ہیں جو دنیا میں اور بھی بہت سی کمپنیاں تیار کرتی ہیں مثلاً Chitosan, Dong Chong Cao, Spirulina, Ozone وغیرہ ان Products کی قیمت اور کوالٹی دنیا کی دوسری کمپنیوں سے Compair کرکے اندازہ لگایا جاسکتا ہے۔ TIENS کی مصنوعات کی قیمت Market Price سے زیادہ ہے یا کم ہے ورنہ ایک عام آدمی جو ان پراڈکٹس کے بارے میں نہیں جانتا وہ کیسے اندازہ لگا سکتا ہے قیمت کم ہے یا نہیں ہے۔ مثلاً ایک عام آدمی گاڑیوں کے بارے نہیں جانتا وہ کیسے SUZUKI کی گاڑی اور Mercedes Benz کی گاڑی کی قیمت کو اور کوالٹی کو جان پائے گا۔

آپ کا پہلا اعتراض 900 روپے فیس پر ہے۔ جس کو سمجھنا انتہائی آسان ہے۔ پہلی بات تو یہ ہے کہ یہ ایک باقاعدہ کام (Profession) ہے۔ جس کو کوئی بھی شخص جب شروع کرتا ہے تو اس کو 100 روپے دینا ہوتے ہیں جن میں -/100 روپے سٹاکسٹ کا خرچہ ہوتا اور -/900 روپے کمپنی میں جمع کروانے ہوتے ہیں جن کو آپ Services کے زمرے میں لیں گے ان -/900 روپے میں کمپنی اس آدمی کو Reading میٹریل دیتی ہے اور اس کو Independent Distributer کی حیثیت سے ایک Business Licence بزنس لائسنس دیتی ہے۔ جس کو استعمال کر کے آدمی دنیا میں 200 سے زیادہ ممالک میں Company کے Plate Form پر کام کرسکتا ہے TIENS کا ایک بہت بڑا Data Base ہے جس کو IBM اور Micro Soft کی Support حاصل ہے نئے آنے والے شخص کا سارا Data اس میں سٹور ہوتا تاکہ TIENS اس کو بین الاقوامی طور پر کام کرنے میں بھی Support کر سکے ان -/900 روپے میں اس آدمی کو لانے والے کو بھی کوئی Commission نہیں ملتا۔ کسی آدمی کو Commission اس کی Team کے اندر ہونے والی خریداری کے Business Voleum پر ملتا ہے۔

میں اس بات کی دوبارہ وضاحت کرنا چاہوں گا کہ TIENS ممبر بنانے یعنی Head Counting پر Commission نہیں دیتی بلکہ چیزوں کی خرید و فروخت پر دیتی ہے۔

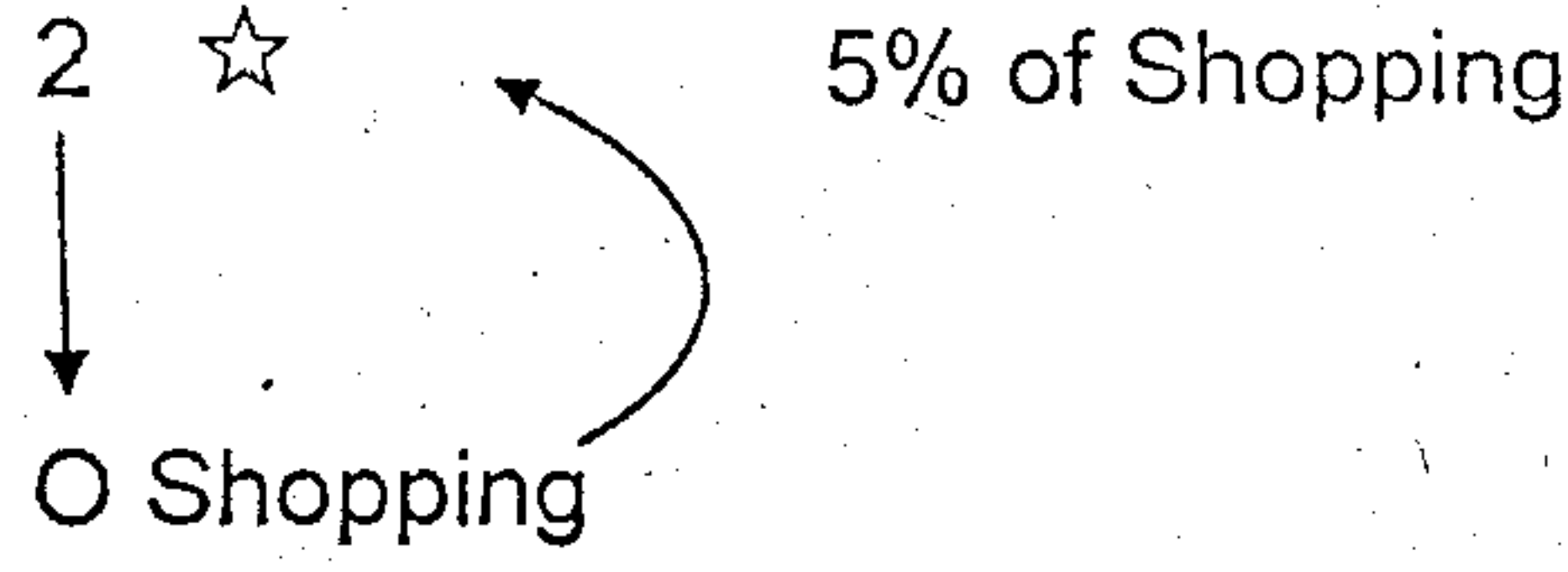
اگر یہ -/900 روپے والی شرط کو ختم کر دیا جائے تو اس کا مطلب ہوا کہ یہ تو Hit & Try کا کام ہے کوئی باقاعدہ کاروبار نہ ہوا۔

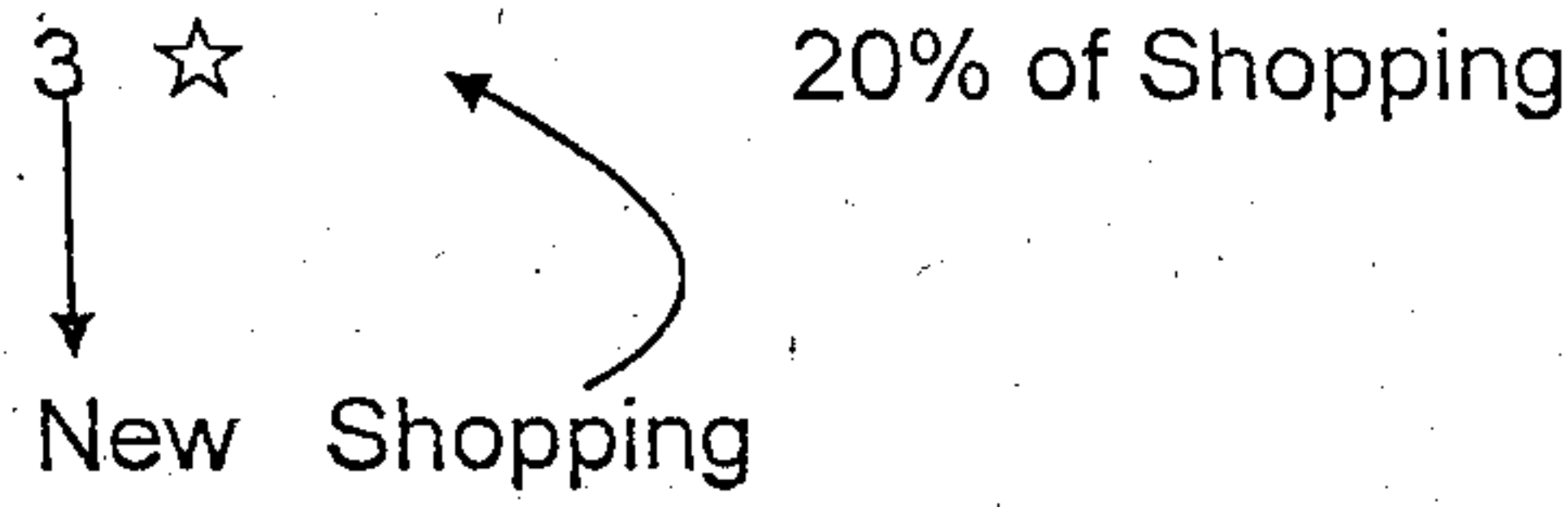
کوئی بھی شخص جو TIENS کا Distributer ہو اس کی Team میں ایک ایک پائی کی خرید و فروخت کا جو بھی Commission اس کے Rank کے مطابق ہو اس کو ہر ماہ ملتا ہے چاہے دنیا کے 200 سے زیادہ ممالک جن میں TIENS کام کر رہی ہے میں ہی کیوں نہ ہو۔

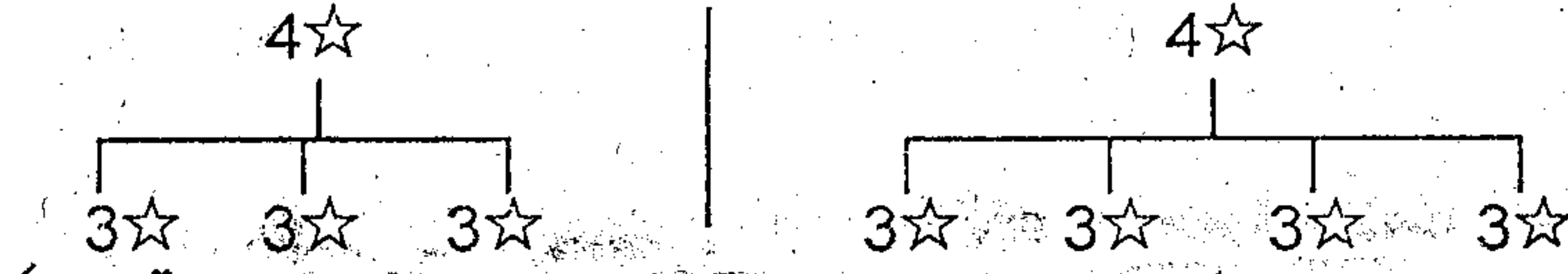
یہ تمام Services جو کہ TIENS اس Distributer کو تمام عمر بلکہ نسل در نسل دینے کی مجاز ہے اگر اس کو Independent ڈسٹری بیوشن دینے پر -/900 روپے لے تو وہ کس طرح حرام کے زمرے میں آتے ہیں۔

آپ نے دوسرا اعتراض کیا ہے کہ کمیشن کا حقدار بننے کے لیے چار ممبر بنانا شرط ہے ورنہ کمیشن نہیں ملتا۔

TIENS کی ایسی کوئی شرط نہیں ہے آپ TIENS کے کام کو باقاعدہ طور پر 2☆ (Two Star) یعنی 100 پوائنٹ کی خریداری سے بھی شروع کر سکتے ہیں اور 3☆ (Three Star) یعنی 300 پوائنٹ کی خریداری سے بھی شروع کر سکتے ہیں۔ فرق صرف Persentage of Commission کا ہے یعنی 2☆ بننے کے بعد آپ کی Team میں کوئی بھی Distributer خریداری کرے تو آپ اس میں 5% کے حقدار ہیں

2 ☆ → O Shopping → 5% of Shopping

3☆ بننے کے بعد آپ کی Team میں کوئی بھی Distributer خریداری کرے تو آپ اس میں 20% کے حقدار ہیں۔

3 ☆ → New Shopping → 20% of Shopping

کمیشن کا حقدار بننے کے لیے 4 ممبرز کا ہونا ضروری نہیں ہے جبکہ اپنا Rank بڑھانے کے لیے 4/3 عدد 3☆ کا ہونا ضروری ہے مثلاً

4☆ → 3☆ 3☆ 3☆ | 4☆ → 3☆ 3☆ 3☆ 3☆

جب Distributer کا رینک بڑھ جاتا ہے تو اس کی Percentage of Commission بھی بڑھ جاتی ہے مثلاً

4☆ ⟶ Direct Commission 24%

4☆ ⟶ IndirectCommission 4% ~ 19%

یعنی یہ شرط صرف Rank بڑھانے پر ہے جس پر کوئی اعتراض کی گنجائش نہیں بنتی اس طرح کی شرائط تو ہر نوکری اور کاروبار میں ہوتی ہیں مثلاً تجربے کی مدت کی شرط یا تعلیمی معیار کی شرط وغیرہ وغیرہ۔

آپ کا تیسرا اعتراض ہے کہ اگر نیچے والے کا Rank زیادہ بڑا ہو جائے تو اوپر چھوٹے Rank والا اس کے Commission سے کلیتۂ محروم ہو جاتا ہے اس شرط کی وجہ سے بھی حرام ہو سکتا ہے میں اس شرط کی وضاحت کر کے آپ کو سمجھانے کی کوشش کرتا ہوں TIENS اپنے Distributer کو پانچ (5) طرح سے Commisson کمیشن دیتی ہے۔

1- Direct & Indirect Commission ---- 4% 40%

2- Leader Ship Bonus --- 8%

3- Global Bouns --- 5%

4- Inlernational Awards --- 2%

5- Stockist Commission --- 5%

اس طرح TIENS کا Marketing Budjet درج ذیل ہے

40%	:	60%
Company		Distributer

یہی تناسب Ratio کسی بھی بڑی کے Marketing Budjet کا ہوتا ہے یعنی 40% : 60% اگر آپ اس کو ایک Economist کی نظر سے دیکھیں تو آپکو پتا چلے گا کہ یہ دنیا کا ایک بہترین Business Plan ہے۔ اگر آپ غور سے TIENS کے Marketing Plan کو سمجھیں تو آپ پر واضح ہو جائے گا کہ اس Plan میں محنت کرنے والے کو اس کا پورا پورا حق ملتا ہے۔ جب بھی کوئی بعد میں آنے والا Distributer سخت محنت کر کے اپنے اوپر پہلے آنے والے Distributer سے بڑا Rank حاصل کر لیتا ہے یا اس کے برابر آجاتا ہے تو اوپر چھوٹے Rank والے کو نیچے والے بڑے Rank سے Direct Commission Indirect آنا بند ہو جاتا ہے لیکن اگر اوپر والے کا رینک 5☆(Five Star) یا اس سے زیادہ ہے تو اس کو Leader Ship Commission ملتا رہتا ہے اگر چہ اس کی مقدار Direct / Indirect Commission سے کم ہی ہوتی ہے۔

لیکن اگر اوپر چھوٹے Rank والے کے لیے بھی اتنے ہی معاوضے کا مطالبہ کیا جائے جتنا High Rank والے کو ملتا ہے یہ انتہائی ناانصافی کی بات ہے۔

اس بات کو ٹھیک یا غلط سمجھنے میں اتنا ہی فرق ہے جتنا Theorey اور Practical میں ہوتا ہے۔

اس شرط کی وجہ سے تو یہ System حلال کے زیادہ قریب ہے یعنی جس کی محنت زیادہ اس کی آمدن بھی زیادہ اور جس کی محنت کم اس کی آمدن بھی کم ہوتی ہے۔

یعنی کوئی بھی شخص فقط پہلے آنے کی وجہ سے زیادہ نہیں کمائے گا بلکہ محنت کے بل بوتے پر زیادہ کمائے گا۔

دنیا میں کسی بھی Systemy کسی بھی کاروبار یا ملازمت میں یہ شرط ہوتی ہے اور میں سمجھتا ہوں اگر کوئی بھی نظام اس Formula کے برعکس چل رہا ہو یعنی زیادہ معاوضہ زیادہ محنت کی بجائے زیادہ مدت پر ملتا ہو، ناانصافی کی بات ہے اور اس کا مطالبہ بھی عقل و دانش کے برعکس ہے۔

آپ کا آخری اعتراض Auto Ship کا ہوتا ہے یعنی Distributer ☆5 یا اس سے بڑے Rank والوں کے لیے ہر ماہ اپنے Rank کے مطابق کچھ Shopping کرنا ضروری ہے ورنہ اس کا Commission اوپر Transfer ہو جائے گا۔ اس لیے بھی حرام ہو سکتا ہے عرض یہ ہے کہ TIENS پانچ مختلف قسم کے Bouns یا Commission دیتی ہے جبکہ Auto Ship ان سے بالکل الگ طرح کا Commisson Plan ہے۔

TIENS کا ایک باقاعدہ Mission اور System ہے کوئی بھی شخص اس سے اتفاق کرتے ہوئے قبول کرتا ہے تو ایک معاہدے کے تحت TIENS کا Independent Distributor ڈسٹری بیوٹر بنتا ہے ورنہ Option اس شخص کے پاس ہوتا ہے مثلاً TIENS کا MISSION ہے کہ "دنیا میں ہر شخص کو بہترین کوالٹی کی Products فراہم کر کے اس کا Health Standard بڑھانا اور Training کے ذریعے اس کے Edueation Lavel کو بڑھانا اور عام آدمی کو بہترین Carrier کی Opportanity دے کر ایک اچھا معاشرہ قائم کرنا۔

TIENS کے System میں روائتی طریقہ سے چیزوں کو مارکیٹ یا Sell نہیں کیا جاتا بلکہ یہ System تو USE & SHARE کی بنیاد پر چلتا ہے۔

اگر یہ Auto Ship کا طریقہ نہ اپنایا جائے تو 90% سے زیادہ کا Business صرف نئے ☆2 اور ☆3 کی Shopping پر ہی ہوگا۔ اور پرانے لوگ جب Products استعمال ہی نہیں کر رہے تو ان کے اندر Health Care مصنوعات کا شعور یا Health Standard کو Inprove کیسے کیا جا سکتا ہے اور یوں تو لوگ صرف نئے لوگوں کی Shopping پر ہی انحصار کریں گے

کمپنی نے پرانے لوگوں کے کام پر کوئی Check and Balance کا اور طریقہ رکھنے کی بجائے ان کے Personal Code سے Shopping کو ضروری قرار دیا ہے تاکہ ہر شخص اپنے کام پر خود نظر رکھے اور اس کو بہتر بنانے میں مصروف عمل رہے۔

اس طرح Auto Ship کی Shopping کا Marketing Budjet بھی 40% : 60% ہے یعنی 60% تمام

Distributers میں ان کے Rank کے مطابق Distribute ہوتا ہے۔ اور 40% کمپنی کے Account میں جاتا ہے۔

اس وقت پاکستان میں 2.5 لاکھ سے زیادہ لوگ TIENS کے اندر بڑے اچھے طریقے سے کام کر رہے ہیں۔ جن میں تقریباً ہر شعبہ زندگی سے تعلق رکھنے والے لوگ شامل ہیں۔ اور آپ چونکہ مذہب کے حوالے سے پورے ملک میں جانے پہچانے جاتے ہیں اور آپ کی رائے لوگوں کے لیے بہت زیادہ اہمیت رکھتی ہے گذارش ہے کہ اس System کو اچھے طریقے سے چھان بین کرنے کے بعد اپنی رائے کا اظہار فرمائیں تاکہ کسی غلط فہمی کی بنیاد پر لوگوں کو حرام اور حلال کی الجھن میں نہ ڈال دیا جائے۔

ہمارے ہاں بیسیوں لوگ روزانہ TIENS کی Introduction Presentation دیکھتے ہیں اور مختلف سوالات کرنے اور ان کو سمجھنے کے بعد اپنی مرضی کے مطابق TIENS کا حصہ بنتے بھی ہیں اور انکار بھی کرتے ہیں مگر یہ چند غلط فہمیاں جن کی بنیاد پر آپ نے پورے System کو حرام کہہ دیا یہ تو ایک عام اور کم پڑھا لکھا آدمی بھی سمجھ سکتا ہے۔

ہم ان گزارشات کے ساتھ آپ کو مختلف اداروں کے Certificate بھی ارسال کر رہے ہیں تاکہ آپ اپنے طور پر اس کی چھان بین کر سکیں۔ اور اس کے ساتھ (MUI) MAJLAS-AL-ULMA Indonecia مجلس العلما انڈونیشیا کی طرف سے TIENS کے System کو حلال ہونے کا Certificate بھی ارسال کر رہے ہیں۔ جو کہ ایک International اسلامی ادارہ ہے۔

M.Mahmood 6☆
0333-8014152
m_mehmood83@yahoo.com

دار الافتاء

بسم اللہ الرحمن الرحیم

الجواب حامداً ومصلیاً

سوال میں ذکر کردہ تفصیلات کا بغور مطالعہ کرنے کے بعد بھی Tines کمپنی کے کاروبار کے طریقہ کار کے بارے میں ہماری رائے تبدیل نہیں ہوئی ہے۔ لہذا موجودہ صورتحال اور طریق کار میں ٹائنز کمپنی کا ممبر بننا جائز نہیں ہے، جس کی چند وجوہات درج ذیل ہیں:

(۱) فائیو اسٹار یا اس سے اوپر والے ممبر کے لئے ماہانہ ۳۰۰۰ روپے کی خریداری کی شرط، شرطِ فاسد ہے، جسے ختم کرنا ضروری ہے۔ سوال میں جس دلیل اور مجبوری کی بنیاد پر اس کی تصحیح کی کوشش کی گئی ہے وہ درست نہیں ہے۔ کیونکہ محض کسی ضرورت کی بنا پر شرطِ فاسد کی تصحیح نہیں ہو سکتی۔

(۲) نیچے والے ممبر کا مرتبہ (rank) بڑھنے کی صورت میں اوپر والے ممبر کو کمیشن سے کلیۃً محروم کرنے کی شرط بھی شرط فاسد ہے۔ کیونکہ اس صورت میں معاہدے کا خلاصہ یہ ہوگا کہ ممبر بنانے کے بعد کمیشن تب ملے گی جب وہ اور ممبر بناتے ہوئے اپنا مرتبہ (rank) نیچے والے ممبر کے مرتبے سے کم نہ ہونے دے۔ اگر اس کا مرتبہ نیچے والے ممبر کے مرتبہ سے کم ہو گیا تو اس صورت میں اس کو کمیشن نہیں ملے گی، چونکہ اس میں اجرت کو دائر بین الوجود والعدم (depended on existence or non existence) کیا ہے اس لئے یہ شرط بھی شرط فاسد ہے۔ اور عقلاً بھی یہ شرط درست نہیں ہے کیونکہ اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر وہ اور ممبر نہ بنا سکا تو پہلے بنائے ہوئے ممبر پر اس نے جو محنت کی ہے وہ ضائع جائیگی۔

(۳) شروع میں ممبر سے کمپنی جو ۹۰۰ روپے فیس لیتی ہے، سوال میں ذکر کردہ تفصیل کے مطابق کمپنی درج ذیل اشیاء کے عوض یہ فیس لیتی ہے:

Reading material

Business licence

Data base میں اس کا ڈیٹا سٹور کرنا

جبکہ سابقہ سوال میں درج ذیل کا بھی اضافہ کیا گیا تھا:

بزنس چلانے کے لئے فری ٹریننگ

خریداری پر ۲۰٪ ڈسکاؤنٹ

تو اگر سوال میں ذکر کردہ تفصیلات درست ہیں اور واقعۃً Tines کمپنی نو سو روپے مذکورہ بالا چیزوں کے عوض لیتی ہے، اور یہ رقم ان اشیاء پر آنی والی حقیقی لاگت یا تاجروں کے عرف کے برابر ہے تو اس صورت میں اس کے لینے کی گنجائش ہوگی۔ بصورتِ دیگر اس کا لینا جائز نہیں ہے، اور اس کے لینے کی شرط لگانا شرط فاسد ہے۔

(۴) جیسا کہ سابقہ جواب میں ذکر کیا گیا ہے کہ Tines کمپنی کا کاروبار صحیح ہونے کے لئے اوپر ذکر کردہ شرائط کے ساتھ یہ بھی ضروری ہے کہ Tines کمپنی کی مصنوعات کی قیمت ان اشیاء کی حقیقی قیمت سے زائد نہ ہو، اور یہ معلوم کرنے کے لئے سابقہ جواب میں مفصل طریقہ ذکر کیا گیا ہے۔ تاہم واضح رہے کہ ثمنِ مثل معلوم کرنے کا وہ طریقہ ہم نے ماہرینِ صنعت و معیشت اور مارکیٹنگ کے شعبے سے وابستہ افراد کے لئے ذکر کیا تھا جو پوری بصیرت کے ساتھ قیمتوں کے اتار چڑھاؤ میں کارفرما عوامل کا جائزہ لیتے ہوئے مصنوعات کی حقیقی قیمت کا اندازہ لگا سکتے ہیں۔ اس لئے اگر عام آدمی اس طریقہ کے مطابق کمپنی کی مصنوعات کی حقیقی قیمت معلوم کرنے پر قادر نہ ہو تو اس سے ہمارے جواب پر کوئی اشکال وارد نہیں ہوتا ہے۔

لہذا ٹائنز کمپنی کے بارے میں ہمارا موقف وہی ہے جو سابقہ جواب میں ذکر کیا گیا ہے کہ موجودہ صورت اور طریق کار میں ٹائنز کمپنی کا ممبر بننا جائز نہیں ہے۔ واللہ سبحانہ وتعالیٰ اعلم بالصواب

کلیم اللہ

بندہ کلیم اللہ عفی عنہ

دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

۲ محرم الحرام ۱۴۳۲ھ

۲۸ نومبر ۲۰۱۱ء

الجواب صحیح

۲/۱/۱۴۳۲ھ

الجواب صحیح

احقر محمود اشرف غفراللہ

۳/۱/۱۴۳۲ھ